

# 建立制胜的销售团队

## 学习目标：

- 学习销售经理的职责和领导能力
- 学习如何建立销售团队的愿景和文化
- 学会如何为销售团队设定目标并进行目标分解
- 学会如何提高销售团队的执行力以及如何如何进行监督辅导和绩效评估
- 学习如何提高销售团队的客户管理能力
- 学习如何通过设立员工发展路线图和帮助员工进行职业规划发展销售团队员工的潜力
- 学习如何规划对销售人员培训
- 学习如何激励销售团队

**培训对象：**销售/市场总监、销售经理/主任、重点客户经理/主任/代表、市场经理/主任、渠道经理/主任、客户服务经理/主任等

## 培训时间与方式：

- o 时间：2天
- o 方式：讲授、练习、观看录像、角色扮演、案例研讨、讨论与分享

## 培训内容：

时间		培训内容	培训方法及演练
第一天	上午	<b>第一章：建立制胜的销售团队文化</b> 1，什么是制胜的销售团队 -什么是团队 -制胜团队的特征 2，销售经理的责任和应具备的领导能力 -销售经理的工作范畴 -销售经理的五个角色 -销售经理的职责 -领导力五力模型 3，建立销售团队的愿景和团队精神 -团队发展流程与团队协调性金字塔 -团队愿景与团队精神	1，开场介绍；团队（小组）名称、精神创建与展示 2，介绍团队的概念，学员活动：制胜销售团队特征； 3，学员活动：你心目中销售经理的职责；介绍销售经理的五个角色； 4，学员活动：销售经理应具备的领导力；介绍领导力五力模型； 5，介绍愿景定义及愿景例举；介绍团队精神并例举； 6，学员活动：创建自己的团队愿景和团队精神并分享。
第一天	下午	<b>第二章：销售团队目标的设定与分解</b> 1，目标设定原则 -设定团队目标的步骤 -目标设定原则 2，SMART原则 3，设定哪些销售团队目标 4，目标的分解	1. 介绍目标设定的三个步骤和五项原则； 2. 介绍 SMART 原则并例举；学员活动：判定目标陈述是否 SMART 3. 介绍销售团队需要设定的三方面目标；学员活动：为销售团队撰写一项目标； 4. 介绍目标分解的方法和工具；学员活

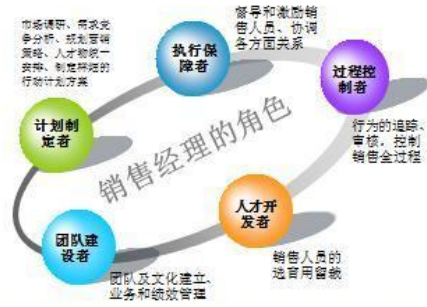
		<ul style="list-style-type: none"> <li>-目标分解方法</li> <li>-目标分解工具表</li> </ul> <p><b>第三章：提高销售团队的执行能力</b></p> <p>1，工作职责与执行标准</p> <p>2，执行计划与沟通</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-执行哪些计划</li> <li>-执行计划书</li> <li>-计划执行不畅的原因</li> <li>-执行计划沟通</li> </ul> <p>3，执行/绩效评估</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-执行评估的五步流程</li> </ul> <p>4，执行监督与辅导</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-执行监督的内容</li> <li>-TIPS 辅导方法</li> </ul>	<p>动：销售目标分解（两个维度）；</p> <p>5. 学员活动：销售人员的职责及 KPI；案例分享（可口可乐）；</p> <p>6. 介绍执行计划所包含的内容及执行计划书的要素；学员活动：计划执行不畅的原因；介绍如何进行执行计划沟通</p> <p>7. 介绍执行评估的 5 个流程；</p> <p>8. 介绍如何进行执行监督</p> <p>9. 介绍 TIPS 辅导流程；学员活动：TIPS 辅导练习</p>
第二天	上午	<p><b>第四章：提高销售团队的客户管理能力</b></p> <p>1，需要什么样的客户管理能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-需要对客户了解什么</li> <li>-需要哪些客户管理能力</li> </ul> <p>2，全脑思维模式与沟通风格</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-四种思维模式</li> <li>-调整自己适应对方的沟通风格</li> <li>-全脑思维方法（全脑漫游）</li> </ul> <p>3，提高提问和倾听能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-提问漏斗</li> <li>-倾听技巧</li> </ul> <p>4，处理客户异议</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-四种类型的异议</li> <li>-处理异议的方法</li> </ul>	<p>1. 第一天内容回顾；</p> <p>2. 学员活动：需要管理客户的什么及如何管理；</p> <p>3. 介绍销售团队需要的客户管理能力</p> <p>4. 介绍全脑思维的四种模式及沟通风格，学员活动：识别自己的思维模式及客户的沟通风格；</p> <p>5. 学习全脑思维的沟通模式；学员活动：用全脑思维进行沟通和解决问题</p> <p>6. 介绍提问漏斗和倾听方法；学员活动：提问漏斗和倾听</p> <p>7. 学习四种类型的异议；学员活动：列举常见的客户异议，交换小组讨论处理异议</p>
第二天	下午	<p><b>第五章：关注销售团队员工的成长</b></p> <p>1，建立销售团队员工发展路线图</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-销售团队员工发展路线图</li> <li>-销售团队员工素质能力</li> </ul> <p>2，帮助员工设立职业发展规划</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-职业发展路径</li> <li>-留住现在</li> <li>-职业发展规划模型</li> <li>-帮助下属做好职业发展规划</li> </ul> <p>3，建立销售团队的员工培训体系</p> <p>4，销售团队激励</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-激励录像</li> <li>-激励的作用</li> <li>-激励的十大法则</li> <li>-精神激励</li> </ul> <p>培训总结回顾、学员行动计划</p>	<p>1. 介绍销售团队员工发展路线图及销售团队员工需要的核心素质能力；</p> <p>2. 介绍职业生涯发展路径；学员活动：画出自己的职业发展路径；</p> <p>3. 介绍职业发展规划模型及如何帮助销售团队成员进行职业发展规划；</p> <p>4. 介绍销售团队员工培训体系；</p> <p>5. 学员活动：激励的作用与如何激励下属；</p> <p>6. 观看激励录像并分享心得；</p> <p>7. 介绍激励十大法则及如何进行精神激励；学员活动：成功激励故事分享</p> <p>8. 课程总结回顾；学员学习日志/行动计划</p>

## 第一章：建立制胜的销售团队文化



1. 什么是制胜的销售团队
2. 销售经理的责任和应具备的领导能力
3. 建立销售团队的愿景和团队精神

## 销售经理的5个角色



## 销售经理的五项核心能力



## 团队协调性金字塔



团队金字塔——说明团队协调因素是（见水线以下）怎样直接关系和影响到人际行为的（水线上方）

## 团队愿景（例）

- 让每人拥有一台计算机苹果电脑。



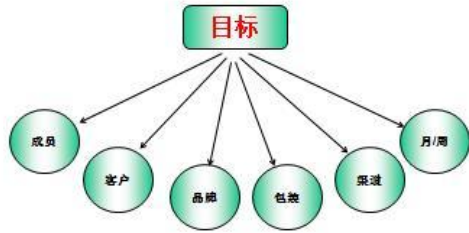
- 太古饮料被尊崇为最好商业伙伴及最佳雇主，是一个关心社会而利润持续增长的企业。



## 目标设定的原则



## 目标分解



## 目标分解—分客户

客户	品牌			包装		
A						
B						
C						
D						
E						
F						
G						

## 执行/绩效评估流程



## TIPS辅导流程



## 全脑® 思维与沟通方式



## 活动：四棱镜——自行车

5 分钟



- 按照不同的思维风格分成四个小组



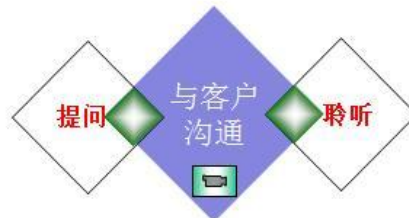
- 按照不同的思维风格设计一辆自行车，画在白报纸上展示出来
- 选出一位代表描述你们的设计

## 全脑® 漫游™

### 解决与他人之间的问题



## 提高与客户的沟通能力



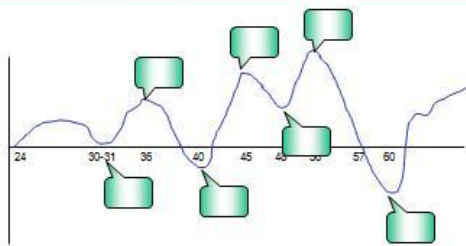
## 将问题漏斗化



## 产生异议的原因



## 职业生涯发展路径



## 职业发展模型



## 激励的作用



观看录像，分享感受

## 学习日志

继续做	停止做
开始做	停止做